

نام و نام خانوادگی: _____ درس: _____ پایه: _____ دبیر: _____

رشته: _____ زمان امتحان: _____ تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

نمونه سوالات اصول و فنون مذاکره

سوال ۱: مذاکره چیست؟

الف) تبادل یک طرفه اطلاعات

ب) فرایندی برای رسیدن به توافق بین دو یا چند طرف ✓ پاسخ

ج) فقط بحث و جدل

د) تعیین قوانین اجباری

سوال ۲: اهمیت مذاکره در زندگی شخصی چیست؟

الف) فقط برای معاملات مالی

ب) برقراری ارتباط مؤثر و حل تعارضات ✓ پاسخ

ج) فقط در محیط کاری کاربرد دارد

د) صرفاً یک مهارت اجتماعی بدون کاربرد عملی

سوال ۳: یکی از اهداف اصلی مذاکره، چیست؟

الف) تحمیل نظر خود به طرف مقابل

ب) یافتن راه حلی که هر دو طرف را راضی کند ✓ پاسخ

ج) برنده شدن در بحث

د) حفظ سکوت و جلوگیری از گفتگو

سوال ۴: کدام عبارت به درستی اهمیت مذاکره را در محیط حرفه ای بیان می کند؟

الف) مذاکره فقط برای فروش کالا است

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) مذاکره به افزایش همکاری و حل تعارضات کمک می کند ✓ پاسخ

ج) مذاکره باعث از دست دادن زمان می شود

د) مذاکره محدود به مدیران است

سوال ۵: تفاوت مذاکره در زندگی شخصی و حرفه ای چیست؟

الف) هیچ تفاوتی ندارد

ب) در زندگی حرفه ای بیشتر جنبه رسمی و ساختاری دارد ✓ پاسخ

ج) در زندگی شخصی فقط برای فروش استفاده می شود

د) در زندگی حرفه ای همیشه سخت تر است

سوال ۶: یکی از مهارت های کلیدی برای موفقیت در مذاکره حرفه ای چیست؟

الف) بی توجهی به نیازهای طرف مقابل

ب) گوش دادن فعال و فهم نیازهای طرف مقابل ✓ پاسخ

ج) استفاده از تهدید

د) صحبت کردن زیاد بدون وقفه

سوال ۷: مذاکره توزیعی چیست؟

الف) تقسیم منابع محدود بین طرفین ✓ پاسخ

ب) همکاری برای ایجاد ارزش بیشتر

ج) مذاکره غیررسمی

د) مذاکره بدون هدف مشخص

سوال ۸: کدام نوع مذاکره به دنبال ایجاد ارزش و برد-برد است؟

الف) مذاکره توزیعی

نام و نام خانوادگی: _____ درس: _____ پایه: _____ دبیر: _____

رشته: _____ زمان امتحان: _____ تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) مذاکره تعاملی (همکاری) ✓ پاسخ

ج) مذاکره تحمیلی

د) مذاکره رقابتی

سوال ۹: مذاکره تحمیلی معمولاً چه ویژگی دارد؟

الف) دو طرف با هم همکاری می کنند

ب) یک طرف تلاش می کند بر طرف مقابل غلبه کند ✓ پاسخ

ج) همیشه برد-برد است

د) هیچ طرفی برنده نمی شود

سوال ۱۰: مذاکره تلفیقی چیست؟

الف) ترکیبی از مذاکره توزیعی و تعاملی ✓ پاسخ

ب) مذاکره با چندین طرف

ج) مذاکره بدون هدف

د) مذاکره کاملاً غیررسمی

سوال ۱۱: اولین مرحله در فرآیند مذاکره چیست؟

الف) بحث درباره قیمت

ب) آماده سازی و برنامه ریزی ✓ پاسخ

ج) توافق نهایی

د) ارزیابی نتایج

سوال ۱۲: در مرحله آماده سازی مذاکره، چه کاری انجام می شود؟

الف) جمع آوری اطلاعات و تعیین اهداف ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) شروع به بحث

ج) اعلام مواضع بدون تحقیق

د) پایان دادن به مذاکرات

سوال ۱۳: کدام مرحله شامل تبادل اطلاعات بین طرفین است؟

الف) جمع آوری اطلاعات

ب) بحث و تبادل اطلاعات ✓ پاسخ

ج) ارزیابی نتایج

د) توافق نهایی

سوال ۱۴: مرحله نهایی در یک مذاکره موفق چیست؟

الف) پایان دادن به مذاکره

ب) توافق و انعقاد قرارداد ✓ پاسخ

ج) شروع مذاکرات بعدی

د) حل تعارضات داخلی

سوال ۱۵: کدام مرحله شامل بررسی عملکرد و بازخورد بعد از مذاکره است؟

الف) آماده سازی

ب) ارزیابی و بازخورد ✓ پاسخ

ج) تبادل اطلاعات

د) توافق نهایی

سوال ۱۶: در کدام نوع مذاکره تمرکز بیشتر بر حفظ روابط بلندمدت است؟

الف) مذاکره توزیعی

نام و نام خانوادگی: _____ درس: _____ پایه: _____ دبیر: _____

رشته: _____ زمان امتحان: _____ تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) مذاکره تعاملی ✓ پاسخ

ج) مذاکره تحمیلی

د) مذاکره تلفیقی

سوال ۱۷: کدام گزینه جزء عوامل موثر بر موفقیت مذاکره نیست؟

الف) شناخت طرف مقابل

ب) آمادگی کامل

ج) عدم تمایل به انعطاف ✓ پاسخ

د) مهارت های ارتباطی

سوال ۱۸: در مذاکره، تکنیک BATNA به چه معناست؟

الف) بهترین راه حل برای پایان دادن به مذاکره

ب) بهترین گزینه جایگزین در صورت عدم توافق ✓ پاسخ

ج) بدترین گزینه ممکن

د) تکنیکی برای فریب دادن طرف مقابل

سوال ۱۹: کدام یک از مهارت های زیر در مذاکره تعاملی بیشترین اهمیت را دارد؟

الف) قدرت نمایی

ب) ایجاد اعتماد ✓ پاسخ

ج) تهدید

د) استفاده از زور

سوال ۲۰: کدام مرحله مذاکره معمولاً بیشتر زمان را می گیرد؟

الف) توافق نهایی

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) تبادل اطلاعات و بحث ✓ پاسخ

ج) آماده سازی

د) ارزیابی

سوال ۲۱: مهم ترین ویژگی یک مذاکره موفق چیست؟

الف) نتیجه برد-برد ✓ پاسخ

ب) تحمیل نظر خود

ج) پایان سریع مذاکره

د) سکوت طولانی

سوال ۲۲: در مذاکره ای که هدف آن تقسیم منابع محدود است، چه نوع مذاکره ای انجام می شود؟

الف) تعاملی

ب) توزیعی ✓ پاسخ

ج) تلفیقی

د) تحمیلی

سوال ۲۳: مرحله ای که در آن طرفین خواسته ها و نیازهای خود را مطرح می کنند، چیست؟

الف) آماده سازی

ب) بحث و تبادل اطلاعات ✓ پاسخ

ج) توافق

د) ارزیابی

سوال ۲۴: اگر مذاکره گر تمایل به سازش دارد و به دنبال یک راه حل برد-برد است، از چه نوع مذاکره ای استفاده می کند؟

الف) توزیعی

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) تعاملی ✓ پاسخ

ج) تحمیلی

د) تلفیقی

سوال ۲۵: اهمیت آمادگی در مذاکره چیست؟

الف) کاهش استرس و افزایش شانس موفقیت ✓ پاسخ

ب) صرفاً افزایش اعتماد به نفس

ج) فقط برای مذاکره های رسمی

د) بی اهمیت است

سوال ۲۶: چگونه می توان در مرحله تبادل اطلاعات از سوء تفاهم جلوگیری کرد؟

الف) با قطع کردن صحبت های طرف مقابل

ب) با گوش دادن فعال و پرسیدن سوالات شفاف کننده ✓ پاسخ

ج) با تحمیل نظر خود

د) با اجتناب از پرسش ها

سوال ۲۷: کدام نوع مذاکره برای حل تعارضات پیچیده با چند طرف مناسب تر است؟

الف) توزیعی

ب) تعاملی

ج) تلفیقی ✓ پاسخ

د) تحمیلی

سوال ۲۸: اگر مذاکره گر، BATNA خود را نداشته باشد، چه اتفاقی می افتد؟

الف) قدرت چانه زنی او کاهش می یابد ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) مذاکره سریع تر پیش می رود

ج) از طرف مقابل قوی تر می شود

د) بهتر می تواند فریب دهد

سوال ۲۹: در مذاکره، اهمیت مرحله ارزیابی چیست؟

الف) فقط برای ثبت نتایج

ب) برای یادگیری و بهبود در مذاکرات آینده ✓ پاسخ

ج) مرحله ای غیر ضروری

د) مرحله ای برای امضای قرارداد

سوال ۳۰: یکی از ویژگی های مذاکره تحمیلی چیست؟

الف) توجه به منافع طرفین

ب) استفاده از زور و تهدید برای تحمیل خواسته ✓ پاسخ

ج) همکاری بلندمدت

د) ایجاد ارزش مشترک

سوال ۳۱: مهم ترین هدف در مرحله اجرای مذاکره چیست؟

الف) شروع بحث بدون برنامه

ب) تبادل اطلاعات و پیگیری راه حل ها ✓ پاسخ

ج) تعیین جو مذاکره

د) پایان دادن سریع مذاکره

سوال ۳۲: در مرحله اجرای مذاکره، اگر اختلاف نظری پیش آمد، بهترین راه چیست؟

الف) قطع مذاکره

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) جستجوی راه حل های مشترک ✓ پاسخ

ج) پذیرش خواسته طرف مقابل

د) اصرار بر مواضع خود بدون گفتگو

سوال ۳۳: چه مهارتی در مرحله اجرای مذاکره بیشترین تأثیر را دارد؟

الف) شنیدن فعال و انعطاف پذیری ✓ پاسخ

ب) سکوت طولانی

ج) تحمیل نظر

د) بحث یک طرفه

سوال ۳۴: مرحله توافق نهایی در مذاکره به چه معناست؟

الف) شروع مذاکره

ب) رسیدن به یک تصمیم مشترک و قابل اجرا ✓ پاسخ

ج) بررسی نیازهای طرف مقابل

د) پایان مذاکرات بدون نتیجه

سوال ۳۵: مهم ترین نکته در توافق نهایی چیست؟

الف) واضح بودن شرایط و تعهدات ✓ پاسخ

ب) سریع بستن قرارداد بدون بررسی

ج) تاکید فقط بر منافع خود

د) عدم نیاز به مستند کردن توافق

سوال ۳۶: پس از توافق نهایی، چه اقدامی باید انجام شود؟

الف) بررسی و ثبت توافقنامه ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: _____ درس: _____ پایه: _____ دبیر: _____

رشته: _____ زمان امتحان: _____ تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) شروع مذاکره جدید بدون فاصله

ج) بی توجهی به تعهدات

د) انصراف از مذاکرات

سوال ۳۷: بهترین راه برای شروع مذاکره چیست؟

الف) معرفی خود و ایجاد فضای مثبت ✓ پاسخ

ب) ورود سریع به موضوع اصلی بدون مقدمه

ج) اظهار نظر منفی درباره طرف مقابل

د) بی توجهی به سلام و احوال پرسی

سوال ۳۸: کدام یک از موارد زیر باعث شروع موفق مذاکره می شود؟

الف) برقراری ارتباط دوستانه و معرفی اهداف کلی ✓ پاسخ

ب) تهدید طرف مقابل

ج) سکوت طولانی

د) تحمیل نظرات خود

سوال ۳۹: کدام روش به ایجاد فضای اعتماد در شروع مذاکره کمک می کند؟

الف) شنیدن دقیق و پاسخ محترمانه ✓ پاسخ

ب) صحبت کردن طولانی بدون وقفه

ج) نشان دادن قدرت با پرخاشگری

د) عدم پاسخ به سوالات طرف مقابل

سوال ۴۰: مهم ترین عامل برای جلب اعتماد در مذاکره چیست؟

الف) صداقت و شفافیت ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

(ب) پنهان کاری

(ج) تهدید و فشار

(د) خودنمایی

سوال ۴۱: چگونه می توان رابطه خوبی در مذاکره ایجاد کرد؟

(الف) با احترام گذاشتن به دیدگاه های طرف مقابل ✓ پاسخ

(ب) بی توجهی به نظرات دیگران

(ج) کنترل کامل گفت و گو

(د) شروع با مخالفت شدید

سوال ۴۲: اگر اعتماد از بین برود، چه اتفاقی می افتد؟

(الف) مذاکره به سختی پیش می رود ✓ پاسخ

(ب) موفقیت آسان تر می شود

(ج) هیچ تاثیری ندارد

(د) طرفین سریع تر توافق می کنند

سوال ۴۳: چرا تعیین اهداف در مذاکره مهم است؟

(الف) برای داشتن برنامه روشن و تمرکز بر نتیجه ✓ پاسخ

(ب) فقط برای رسمی بودن مذاکره

(ج) برای اجتناب از گفتگو

(د) بی اهمیت است

سوال ۴۴: مرزها در مذاکره چه نقشی دارند؟

(الف) مشخص کردن حداقل و حداکثر قابل قبول ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

(ب) مانع پیشرفت مذاکره

(ج) بدون تاثیر بر نتیجه

(د) فقط برای ایجاد اختلاف

سوال ۴۵: اگر در مذاکره مرزها رعایت نشوند، چه می شود؟

(الف) توافق بهتر می شود

(ب) احتمال بروز تعارض و شکست مذاکره بیشتر می شود ✓ پاسخ

(ج) مذاکره سریع تر تمام می شود

(د) هیچ تفاوتی ندارد

سوال ۴۶: در مرحله اجرای مذاکره، برای کنترل هیجان ها چه روشی موثر است؟

(الف) سکوت کامل

(ب) بیان احساسات با آرامش و احترام ✓ پاسخ

(ج) قطع کردن صحبت طرف مقابل

(د) افزایش شدت لحن صحبت

سوال ۴۷: هنگام توافق نهایی، چه چیزی باید به دقت بررسی شود؟

(الف) تعهدات مالی، زمانی و کیفیتی ✓ پاسخ

(ب) فقط مبلغ معامله

(ج) فقط مدت زمان قرارداد

(د) هیچ چیزی

سوال ۴۸: در شروع مذاکره، کدام جمله می تواند فضای مثبت ایجاد کند؟

(الف) «امیدوارم بتوانیم به توافق خوبی برسیم.» ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: _____ درس: _____ پایه: _____ دبیر: _____

رشته: _____ زمان امتحان: _____ تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) «اگر قبول نکنی، این قرارداد را نمی بندم».

ج) «من برنده ام و تو بازنده».

د) «وقت را تلف نکن».

سوال ۴۹: جلب اعتماد در مذاکره چگونه به نتیجه کمک می کند؟

الف) باعث کاهش مقاومت و افزایش همکاری ✓ پاسخ

ب) باعث افزایش فشار

ج) باعث تعویق مذاکرات

د) تاثیری ندارد

سوال ۵۰: تعیین اهداف باید بر اساس چه معیاری انجام شود؟

الف) واقع بینی و قابل دستیابی بودن ✓ پاسخ

ب) بلندپروازی بدون بررسی

ج) فقط خواسته های طرف مقابل

د) بی توجهی به شرایط

سوال ۵۱: کدام فن در شروع مذاکره به تسهیل گفتگو کمک می کند؟

الف) طرح سوالات باز ✓ پاسخ

ب) سکوت طولانی

ج) تهدید طرف مقابل

د) انکار موضوع

سوال ۵۲: برای حفظ رابطه در مذاکره، چه رفتاری باید داشت؟

الف) گوش دادن فعال و احترام به نظرات ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) تحمیل نظر خود

ج) قطع کلام طرف مقابل

د) بی اعتنایی

سوال ۵۳: در مرحله توافق نهایی، اگر اختلافی باقی بماند، چه باید کرد؟

الف) توافق را بدون رفع اختلاف امضا کرد

ب) بازگشت به مرحله اجرای مذاکره برای رفع اختلاف ✓ پاسخ

ج) مذاکره را ترک کرد

د) از طرف مقابل خواست تسلیم شود

سوال ۵۴: تعیین مرزها در مذاکره به چه معناست؟

الف) مشخص کردن حداقل هایی که نمی توان از آن ها گذشت ✓ پاسخ

ب) قبول همه خواسته ها

ج) چشم پوشی از مشکلات

د) شروع جنگ لفظی

سوال ۵۵: در اجرای مذاکره، اگر طرف مقابل به تعهدات خود پایبند نبود، چه باید کرد؟

الف) مذاکره را ترک کرد

ب) مجدداً مذاکره کرد و راه حل مناسب یافت ✓ پاسخ

ج) تهدید کرد

د) بدون پاسخ ماند

سوال ۵۶: چه روشی برای جلب اعتماد طرف مقابل در مذاکره موثرتر است؟

الف) بیان منافع مشترک و ایجاد ارتباط شخصی ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: _____ درس: _____ پایه: _____ دبیر: _____

رشته: _____ زمان امتحان: _____ تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) پنهان کردن اطلاعات

ج) نشان دادن قدرت زیاد

د) سکوت

سوال ۵۷: در شروع مذاکره، چرا باید فضای مثبت ایجاد کرد؟

الف) برای کاهش تنش ها و افزایش همکاری ✓ پاسخ

ب) برای تحت فشار گذاشتن طرف مقابل

ج) برای تسریع پایان مذاکره

د) برای به رخ کشیدن توانایی ها

سوال ۵۸: اگر در مرحله توافق نهایی، یکی از طرفین تغییر موضع دهد، چه باید کرد؟

الف) ادامه مذاکره و تلاش برای توافق مجدد ✓ پاسخ

ب) ترک مذاکره

ج) پذیرش فوری تغییر

د) بی تفاوتی

سوال ۵۹: در تعیین اهداف، کدام گزینه به موفقیت بیشتر کمک می کند؟

الف) تعیین اهداف واقع بینانه و قابل اندازه گیری ✓ پاسخ

ب) اهداف مبهم و کلی

ج) اهداف بسیار بلندپروازانه بدون برنامه

د) تعیین هیچ هدفی

سوال ۶۰: مهم ترین عامل موفقیت در مرحله اجرای مذاکره چیست؟

الف) مدیریت مؤثر گفتگو و حفظ تمرکز بر هدف ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) سکوت کامل

ج) ایجاد تنش

د) اجتناب از پاسخگویی

سوال ۶۱: کدام یک از راهبردهای مذاکره به دنبال همکاری و ایجاد ارزش برای هر دو طرف است؟

الف) رقابتی

ب) همکاری ✓ (Win-Win) پاسخ

ج) اجتنابی

د) تحمیلی

سوال ۶۲: راهبرد "اجتنابی" در مذاکره معمولاً چه زمانی به کار می رود؟

الف) وقتی موضوع مهم نیست یا احتمال ضرر بالاست ✓ پاسخ

ب) برای فشار آوردن به طرف مقابل

ج) برای ایجاد همکاری

د) وقتی طرف مقابل ضعیف است

سوال ۶۳: کدام راهبرد مذاکره مناسب است وقتی هدف به دست آوردن سریع بیشترین سود باشد؟

الف) همکاری

ب) رقابتی ✓ پاسخ

ج) اجتنابی

د) مصالحه

سوال ۶۴: ویژگی اصلی توافق win-win چیست؟

الف) یکی برنده و دیگری بازنده است

نام و نام خانوادگی: _____ درس: _____ پایه: _____ دبیر: _____

رشته: _____ زمان امتحان: _____ تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) هر دو طرف سود می برند و رضایت دارند ✓ پاسخ

ج) توافقی سریع و سطحی

د) فقط منافع یک طرف مدنظر است

سوال ۶۵: برای دستیابی به توافق win-win، کدام مهارت مهم است؟

الف) گوش دادن فعال و درک نیازهای طرف مقابل ✓ پاسخ

ب) فشار آوردن و تهدید

ج) بی توجهی به نظرات دیگران

د) انکار مشکلات

سوال ۶۶: کدام مورد می تواند مانع رسیدن به توافق win-win شود؟

الف) احترام متقابل

ب) عدم تمایل به همکاری و انعطاف پذیری ✓ پاسخ

ج) شفافیت

د) ارتباط موثر

سوال ۶۷: مهم ترین نکته در مدیریت بحران هنگام مذاکره چیست؟

الف) حفظ خونسردی و تمرکز بر راه حل ✓ پاسخ

ب) افزایش فشار بر طرف مقابل

ج) ترک مذاکره

د) پرخاشگری

سوال ۶۸: کدام استراتژی به کنترل بحران در مذاکره کمک می کند؟

الف) گوش دادن فعال و فهم نگرانی ها ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) قطع ارتباط

ج) تحمیل نظر

د) سکوت طولانی

سوال ۶۹: وقتی بحران در مذاکره شدید شد، بهترین اقدام چیست؟

الف) قطع موقت مذاکرات برای آرامش طرفین ✓ پاسخ

ب) ادامه با شدت بیشتر

ج) تهدید

د) نادیده گرفتن مشکل

سوال ۷۰: یکی از رایج ترین موانع در مذاکره چیست؟

الف) نبود اهداف مشخص ✓ پاسخ

ب) ارتباط خوب

ج) اعتماد بالا

د) انعطاف پذیری

سوال ۷۱: کدام عامل می تواند باعث شکست مذاکره شود؟

الف) گوش دادن فعال

ب) عدم آمادگی و اطلاعات ناکافی ✓ پاسخ

ج) احترام به طرف مقابل

د) ارتباط موثر

سوال ۷۲: کدام رفتار مانع ایجاد رابطه خوب در مذاکره است؟

الف) صحبت کردن یک طرفه و عدم توجه به طرف مقابل ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) پرسیدن سوالات باز

ج) گوش دادن دقیق

د) بیان واضح اهداف

سوال ۷۳: اگر طرف مقابل به تعهدات خود پایبند نباشد، بهترین راهکار چیست؟

الف) یادآوری توافق به صورت محترمانه و پیگیری مکرر ✓ پاسخ

ب) ترک مذاکره

ج) بی توجهی

د) تهدید

سوال ۷۴: چگونه می توان مشکلات ناشی از سوء تفاهم را کاهش داد؟

الف) توضیح دقیق و بازخورد گرفتن از طرف مقابل ✓ پاسخ

ب) پرهیز از صحبت

ج) تحمیل نظر

د) انکار مشکل

سوال ۷۵: اگر طرف مقابل از تاکتیک های فشار استفاده کند، بهترین پاسخ چیست؟

الف) حفظ خونسردی و پاسخ منطقی ✓ پاسخ

ب) واکنش شدید و تند

ج) سکوت کامل

د) ترک مذاکره فوراً

سوال ۷۶: کدام تاکتیک منفی در مذاکره رایج است؟

الف) تهدید و اعمال فشار ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

(ب) همکاری

(ج) گوش دادن فعال

(د) احترام متقابل

سوال ۷۷: بهترین روش مقابله با تاکتیک های منفی چیست؟

(الف) حفظ آرامش و تمرکز بر اهداف ✓ پاسخ

(ب) پاسخ دهی با همان روش

(ج) قطع مذاکره

(د) نادیده گرفتن کامل

سوال ۷۸: در مواجهه با فشار زیاد، چه کاری نباید انجام داد؟

(الف) آرامش خود را حفظ کرد

(ب) با قاطعیت و احترام پاسخ داد

(ج) تسلیم بی قید و شرط شد ✓ پاسخ

(د) سوالات شفاف پرسید

سوال ۷۹: مهم ترین ویژگی نتیجه گیری موفق چیست؟

(الف) شفافیت و پذیرش طرفین ✓ پاسخ

(ب) پایان سریع بدون توافق

(ج) تحمیل نظر یک طرف

(د) عدم ثبت نتایج

سوال ۸۰: در پایان مذاکره، چه کاری لازم است انجام شود؟

(الف) مرور توافقات و ثبت آن ها ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) شروع مذاکره جدید

ج) قطع ارتباط

د) اصرار به تغییر نظر طرف مقابل

سوال ۸۱: چرا حفظ رابطه پس از مذاکره اهمیت دارد؟

الف) برای همکاری های آینده و ایجاد اعتماد بلندمدت ✓ پاسخ

ب) بی اهمیت است

ج) فقط برای قراردادهای رسمی لازم است

د) باعث کاهش سود می شود

سوال ۸۲: بهترین روش برای حفظ رابطه پس از مذاکره چیست؟

الف) ارتباط مستمر و پیگیری تعهدات ✓ پاسخ

ب) بی توجهی به طرف مقابل

ج) تحمیل شرایط

د) قطع ارتباط پس از توافق

سوال ۸۳: چه رفتاری می تواند رابطه را پس از مذاکره تخریب کند؟

الف) عدم پایبندی به توافقات ✓ پاسخ

ب) احترام متقابل

ج) پاسخگویی به موقع

د) تعامل سازنده

سوال ۸۴: چرا پیگیری توافقات پس از مذاکره ضروری است؟

الف) برای اطمینان از اجرای درست تعهدات ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: ----- درس: ----- پایه: ----- دبیر: -----

رشته: ----- زمان امتحان: ----- تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

(ب) بی اهمیت است

(ج) فقط برای قراردادهای بزرگ لازم است

(د) برای ایجاد تنش

سوال ۸۵: بهترین زمان برای شروع پیگیری توافقات چه زمانی است؟

(الف) بلافاصله پس از توافق ✓ پاسخ

(ب) چند ماه بعد

(ج) هرگز

(د) وقتی مشکلات پیش آمد

سوال ۸۶: کدام ابزار برای پیگیری اجرای توافقات موثر است؟

(الف) برقراری جلسات منظم و گزارش دهی ✓ پاسخ

(ب) نادیده گرفتن روند اجرا

(ج) ارتباط نامنظم

(د) قطع ارتباط با طرف مقابل

سوال ۸۷: در مذاکره ای که طرف مقابل از تاکتیک تهدید استفاده می کند، بهترین واکنش چیست؟

(الف) حفظ آرامش و پاسخ منطقی ✓ پاسخ

(ب) مقابله به مثل با تهدید

(ج) ترک مذاکره فوری

(د) تسلیم بی قید و شرط

سوال ۸۸: اگر در مذاکره به توافق win-win نرسیدیم، بهترین راهکار چیست؟

(الف) جستجوی راه حل های جایگزین و مصالحه ✓ پاسخ

نام و نام خانوادگی: _____ درس: _____ پایه: _____ دبیر: _____

رشته: _____ زمان امتحان: _____ تاریخ: ---/---/140- منبع سوالات: سوال 20

ب) ادامه فشار و اجبار

ج) پایان دادن به مذاکره بدون توافق

د) نادیده گرفتن نظر طرف مقابل

سوال ۸۹: در مواجهه با موانع ارتباطی، چه روشی مناسب است؟

الف) افزایش شفافیت و استفاده از زبان ساده ✓ پاسخ

ب) تغییر موضوع

ج) سکوت

د) تحمیل نظر

سوال ۹۰: چرا ارزیابی نتایج مذاکره پس از پایان آن اهمیت دارد؟

الف) برای یادگیری و بهبود مهارت های آینده ✓ پاسخ

ب) بی اهمیت است

ج) فقط برای گزارش به مدیران

د) برای تکرار اشتباهات